

Analisis *cost volume profit* (CVP) untuk perencanaan laba pada PT. Hasjrat Abadi Manado

Manajemen Bisnis dan Keuangan Korporat

Novia Astrid Silangen

Corresponding author: silangenovia@gmail.com

Sam Ratulangi University - Indonesia

David Paul Elia Saerang

Sam Ratulangi University - Indonesia

Lady Diana Latjandu

Sam Ratulangi University - Indonesia

DOI

10.58784/mbkk.261

Keywords

cost volume profit
contribution margin
break event point
margin of safety

JEL Classification

D24

M41

Received 14 December 2024

Revised 20 January 2025

Accepted 22 January 2025

Published 23 January 2025

ABSTRACT

Analysis is a tool that helps managers make business decisions regarding production volume, sales, costs, and profits within a company. This study aims to demonstrate the expected sales profit for 2023 based on the company's planning by analysing and determining the profit planning using cost volume profit at PT. Hasjrat Abadi Manado. The research findings show that the contribution margin and contribution margin ratio for 2023 are IDR 221,208,800,000, with a contribution margin ratio of 98.97%. The company's break-even point in terms of rupiah is IDR 1.090.997.603,280 and in units, it is 362 units. The Margin of Safety obtained is IDR 222.328.802.397 with a ratio of 99.51%. The company's profit target for 2023 is 45% of sales, which is IDR 100,538,910,000. This shows that the company has achieved its profit target, but it is important to maintain financial stability and continue to grow moving forward.

©2025 Novia Astrid Silangen, David Paul Elia Saerang, Lady Diana Latjandu



This work is licensed under a [Creative Commons Attribution 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

Pendahuluan

Kemajuan pasar global memberikan banyak peluang usaha baru sekaligus meningkatkan persaingan antar entitas usaha dalam menarik perhatian konsumen. Selain itu, entitas usaha menghadapi berbagai tantangan khususnya untuk menciptakan keuntungan dan bertahan dalam bisnis. Oleh karena itu, setiap entitas usaha dituntut untuk mampu menentukan strategi yang tepat dalam

memaksimalkan keuntungan dan nilai aset pemilik modal serta mampu bertahan dalam mengatasi setiap tantangan (Supit et al., 2022). Perencanaan laba diharapkan mempengaruhi kebijakan pada PT. Hasjrat Abadi Manado untuk mencapai target laba yang diinginkan. Strategi manajemen dalam pencapaian laba adalah perusahaan harus unggul dalam persaingan dan mendapatkan laba yang maksimal.

Perencanaan laba mencakup keseluruhan dari strategi yang dicerminkan melalui peningkatan penjualan. Salah satu alat yang membantu manajer dalam merencanakan laba adalah analisis *cost volume profit* (CVP). Analisis ini membantu manajer dalam pengambilan keputusan khususnya memahami hubungan antara biaya, volume, dan keuntungan. Oleh karena itu, penting bagi perusahaan menerapkan *cost volume profit* dalam pengambilan keputusan atas perencanaan laba. Melalui penerapan *cost volume profit*, perusahaan mampu merencanakan upaya bisnis masa depan melalui sebuah keputusan. Pengambilan keputusan yang tepat dapat memberikan pengaruh yang cukup besar dalam perkembangan bisnis. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui perubahan biaya, volume penjualan, dan harga dalam mempengaruhi perencanaan laba dengan menggunakan analisis *cost volume profit*.

Tinjauan pustaka

Aripin dan Negara (2021) menjelaskan bahwa biaya merupakan sumber daya ekonomi yang harus dikeluarkan untuk keberlangsungan bisnis. Selain itu, biaya juga dikeluarkan demi mendapatkan keuntungan atau manfaat yang bernilai ekonomis pada masa mendatang (Datar & Rajan, 2021). Mulyadi (2010) menjelaskan bahwa terdapat beberapa klasifikasi biaya, yaitu:

1. *Biaya menurut objek pengeluaran.* Objek pengeluaran merupakan dasar penggolongan biaya. Misalnya, jika objek pengeluaran adalah bahan bakar maka semua pengeluaran yang berhubungan dengan bahan bakar disebut biaya bahan bakar.
2. *Biaya menurut fungsi pokok.* Terdapat tiga pokok biaya dalam perusahaan manufaktur, yaitu biaya produksi, biaya pemasaran, dan biaya administrasi umum.
3. *Biaya menurut hubungan biaya dengan sesuatu yang dibiayai.* Sesuatu yang dibiayai dapat berupa produk atau departemen dan terkait dengan sesuatu yang dibiayai, misalnya biaya langsung (*direct cost*) dan biaya tidak langsung (*indirect cost*).
4. *Biaya menurut perilakunya dalam hubungannya dengan perubahan volume aktivitas.* Biaya ini dapat digolongkan menjadi variabel, semi variabel, semi tetap, dan tetap.

Sebagian besar keputusan manajemen memerlukan informasi perilaku biaya. Perilaku biaya mengacu pada pola perubahan biaya sehubungan dengan perubahan jumlah aktivitas atau aktivitas bisnis (misalnya volume produksi atau volume penjualan). Perilaku biaya adalah ukuran bagaimana perubahan dalam proses bisnis tertentu dapat mempengaruhi biaya (Datar & Rajan, 2021). Perilaku biaya memiliki dampak pada perencanaan laba, dimana beberapa alat analisis digunakan untuk kepentingan jangka pendek. Menurut Horngren et al. (2015), terdapat beberapa alat analisis yang digunakan untuk perencanaan laba jangka pendek, yaitu margin kontribusi, titik impas, dan batas aman penurunan penjualan.

Bukti empiris dari Pratama dan Sari (2017), Sihombing et al. (2023), Katemba et al. (2024), dan Rachman et al. (2024) menunjukkan bahwa penerapan CVP melalui perencanaan laba jangka pendek mampu mengoptimalkan kinerja keuangan. Afriansyah (2019), Hervito et al. (2021), Mahmudah dan Meirini (2021), Tampubolon et al. (2022), dan Sitanggang (2023) juga menemukan bahwa analisis CVP mampu membantu perusahaan dalam melakukan evaluasi kinerja laba. Rizqi et al. (2024) juga menemukan bahwa CVP memiliki peran penting dalam menilai capaian laba dari sebuah aset.

Metode riset

Riset ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif, yaitu menggambarkan masalah atau objek. Pendekatan ini digunakan untuk menerapkan analisis CVP dalam perencanaan laba di PT. Hasjrat Abadi Manado. Pengumpulan data dilakukan melalui observasi, wawancara, kuesioner, dokumentasi. Analisis dari penelitian ini melibatkan perhitungan titik impas yang merupakan titik pendapatan sama dengan biaya yang dikeluarkan sehingga tidak terjadi laba atau rugi. Analisis titik impas berguna untuk mengidentifikasi jumlah produk atau unit yang perlu dijual agar perusahaan tidak mengalami laba atau rugi. Selanjutnya, penelitian ini menentukan margin kontribusi yang merupakan selisih harga jual dan biaya variabel per unit. Pada tahap akhir, penelitian ini menganalisis batas aman penurunan penjualan yang merupakan selisih antara jumlah penjualan dengan penjualan di titik impas.

Hasil dan pembahasan

Hasil

Berdasarkan wawancara, nilai penjualan yang dicapai pada tahun 2023 adalah sebanyak 741 unit atau setara Rp. 223,419,800,000. Selain itu, hasil wawancara juga diperoleh data biaya selama tahun 2023. Tabel 1 menyajikan klasifikasi biaya selama tahun 2023 dari PT. Hasjrat Abadi Manado. Selama tahun 2023, hasil klasifikasi biaya menunjukkan bahwa biaya variabel adalah sebesar Rp. 2,211,000,000 dan biaya tetap adalah sebesar Rp. 1,080,200,000.

Tabel 1. Klasifikasi biaya

Jenis biaya	Total (Rp.)	Variabel (Rp.)	Tetap (Rp.)
Biaya penjualan	1,500,000,000	1,500,000,000	-
Biaya gaji karyawan (78 orang)	874,200,000	-	874,200,000
Biaya listrik, telepon, internet	96,000,000	96,000,000	-
Biaya iklan	200,000,000	200,000,000	-
Biaya bensin	360,000,000	360,000,000	-
Biaya perlengkapan kantor	10,000,000	10,000,000	-
Biaya personalia (78 Orang)	156,000,000	-	156,000,000
Biaya dept. service	50,000,000	-	50,000,000
Biaya pemeliharaan/perbaikan	30,000,000	30,000,000	-
Biaya lain-lain	15,000,000	15,000,000	-
Total biaya	3,291,200,000	2,211,000,000	1,080,200,000

Sumber: PT. Hasjrat Abadi Manado, 2023

Tabel 2 menyajikan rata-rata per tahun dari nilai penjualan, biaya tetap, dan biaya variabel. Nilai rata-rata mengacu pada jumlah unit produk yang terjual selama tahun 2023. Penjualan rata-rata pada tahun 2023 adalah sebesar Rp. 301,511,201.079 dengan unit yang terjual sebanyak 741 unit. Biaya tetap rata-rata per unit pada tahun 2023 adalah sebesar Rp. 1,457,759.785 dengan total biaya tetap sebesar Rp. 1,080,200,000. Biaya variabel rata-rata per unit pada tahun 2023 sebesar Rp. 2,983,805.669 dengan total biaya sebesar Rp. 2,211,000,000.

Tabel 2. Rata-rata penjualan dan biaya

Keterangan	Jumlah (Rp.)	Unit terjual	Rata-rata (Rp.)
Penjualan	223,419,800,000	741	301,511,201.079
Biaya tetap	1,080,200,000	741	1,457,759.785
Biaya variabel	2,211,000,000	741	2,983,805.669

Sumber: PT. Hasjrat Abadi Manado, 2023

Pembahasan

Berdasarkan data-data yang diperoleh maka penelitian ini melanjutkan penghitungan margin kontribusi, titik impas, dan batas aman.

1. Margin kontribusi

Penjualan	223,419,800,000	
Biaya variabel	<u>2,211,000,000</u>	-
Margin kontribusi	<u>221,208,800,000</u>	
Margin kontribusi	221,208,800,000	
Penjualan	<u>223,419,800,000</u>	:
Rasio margin kontribusi	<u>99.01%</u>	

2. Titik impas

$$\begin{aligned}\text{Impas (Rp.)} &= \frac{\text{Biaya tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Penjualan}}} \\ &= \frac{\text{Rp. 1,080,200,000}}{1 - \frac{\text{Rp. 2,211,000,000}}{\text{Rp. 223,419,800,000}}} \\ &= \text{Rp. 1,090,997,603.28}\end{aligned}$$

3. Batas aman

$$\begin{aligned}\text{Batas aman} &= \text{Penjualan} - \text{Impas} \\ &= \text{Rp. 223,419,800,000} - \text{Rp. 1,090,997,603.28} \\ &= \text{Rp. 222,328,802,397} \\ \text{Rasio batas aman} &= \frac{\text{Batas aman}}{\text{Penjualan}} \\ &= \frac{\text{Rp. 222,328,802,397}}{\text{Rp. 223,419,800,000}} \\ &= 99.51\%\end{aligned}$$

4. Perencanaan laba

Penghitungan laba bersih selama tahun 2023 disajikan berikut.

Penjualan	223,419,800,000
Biaya variabel	<u>2,211,000,000</u>
Margin kontribusi (laba kotor)	221,208,800,000
Biaya tetap	<u>1,080,200,000</u>
Laba bersih	<u>220,128,600,000</u>

Berdasarkan penghitungan laba bersih maka perencanaan laba jika diasumsikan bahwa target laba sebesar 45% disajikan berikut.

$$\begin{aligned}\text{Target laba} &= \text{Penjualan} \times \text{Persentase target laba} \\ &= \text{Rp. 223,419,800,000} \times 45\% \\ &= \text{Rp. 100,538,910,000} \\ \text{Target biaya} &= \text{Penjualan} - \text{Target laba} \\ &= \text{Rp. 223,419,800,000} - \text{Rp. 100,538,910,000} \\ &= \text{Rp. 122,880,890,000} \\ \text{Realisasi biaya} &= \text{Biaya variabel} + \text{Biaya tetap} \\ &= \text{Rp. 2,211,000,000} + \text{Rp. 1,080,200,000} \\ &= \text{Rp. 3,291,200,000}\end{aligned}$$

Hasil penghitungan menunjukkan bahwa biaya yang direalisasikan masih berada di bawah target biaya jika ingin mencapai target 45%. Selanjutnya, perencanaan laba yang diterapkan berdasarkan nilai penjualan dalam satuan mata uang dan unit disajikan berikut.

$$\begin{aligned}\text{Penjualan (Rp.)} &= \frac{\text{Biaya tetap} + \text{Target laba}}{\text{Margin kontribusi rasio}} \\ &= \frac{\text{Rp. 1,080,200,000} + \text{Rp. 100,538,910,000}}{99.01\%} \\ &= \text{Rp. 102,635,198,464}\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Penjualan (unit)} &= \frac{\text{Biaya tetap} + \text{Target laba}}{\text{Harga jual per unit} - \text{Biaya variabel per unit}} \\ &= \frac{\text{Rp. 1,080,200,000} + \text{Rp. 100,538,910,000}}{\text{Rp. 301,511,201.079} - \text{Rp. 2,983,805.669}} \\ &= \frac{\text{Rp. 101,619,110,000}}{\text{Rp. 298,527,395.41}} \\ &= 340 \text{ unit}\end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan analisis perencanaan laba menggunakan CVP terlihat bahwa perusahaan memiliki struktur biaya yang memungkinkan untuk mencapai target laba. Target laba yang diperoleh mencerminkan nilai penjualan yang logis berdasarkan tarif 45%. Kondisi ini dapat dicapai jika Perusahaan menerapkan strategi penjualan yang tepat.

Kesimpulan

Berdasarkan analisis data dengan menggunakan CVP, maka dapat diketahui bahwa perencanaan laba PT Hasjrat Abadi Manado tahun 2023 yaitu:

- Margin kontribusi sebesar Rp. 221,208,800,000.
- Titik impas adalah sebesar Rp. 1,090,997,603.280.
- Batas aman tahun 2023 adalah sebesar Rp. 222,328,802,397.

Hasil-hasil tersebut mengindikasikan bahwa perusahaan sudah mencapai pada titik impas dimana perusahaan telah menghasilkan keuntungan yang signifikan dengan posisi batas yang sangat aman. Selain itu, hasil analisis juga menunjukkan bahwa penjualan perusahaan telah berada jauh di atas titik impas. Hasil analisis CVP dapat membantu perusahaan untuk melakukan perencanaan laba dengan memahami perubahan biaya, volume penjualan, dan harga. Biaya tetap dan variabel memiliki perubahan yang signifikan sehingga perlu pengendalian dan pengawasan karena dapat

mempengaruhi laba dan titik impas. Selain itu, biaya-biaya tersebut berdampak pada perubahan penetapan harga yang mempengaruhi volume penjualan walaupun tetap memberikan margin kontribusi yang tinggi.

Penelitian ini menyarankan agar perusahaan bisa menggunakan analisis CVP dalam perencanaan laba. Hal ini dapat membantu untuk memberikan informasi yang lebih jelas mengenai perolehan laba. Guna mempertahankan tingkat laba, perusahaan perlu melakukan evaluasi dengan memperhatikan perubahan-perubahan biaya karena sangat berpengaruh terhadap perolehan laba. Perusahaan juga perlu meningkatkan volume penjualan dengan harga jual yang bersaing, serta memberikan promo yang menarik bagi pelanggan.

Daftar pustaka

- Afriansyah, B. (2019). Analisis cost-volume-profit Hotel Griya Anggita Curup. *Jurnal Ilmiah Raflesia Akuntansi*, 5(2), 15-20. <https://www.ejournal.polraf.ac.id/index.php/JIRA/article/view/31>
- Aripin, Z., & Negara, M. R. P. (2021). *Akuntansi manajemen*. Deepublish.
- Datar, S. M., & Rajan, M. (2021). *Horngren's cost accounting: A managerial emphasis, 17th Edition*. Pearson Education Limited.
- Hervito, F. A., Kurniati, N., & Mutmainnah, E. (2021). Analisis finansial dengan pendekatan cost volume profit pada Usaha Kopi Bubuk Bukit Barisan di Kabupaten Bengkulu Tengah. *Agrisep: Kajian Masalah Sosial Ekonomi Pertanian dan Agribisnis*, 20(2), 355-366. <https://doi.org/10.31186/jagrisep.20.2.355-366>
- Horngren, C. T., Datar, S. M., & Rajan, M. V. (2015). *Cost accounting: A managerial emphasis, 15th Edition*. Pearson Education Limited.
- Katempa, D., Sabijono, H., & Mintalangi, S. S. E. (2024). Optimalisasi biaya produksi dan peningkatan laba melalui analisis biaya volume dan laba pada Dolphin Bakery. *Manajemen Bisnis dan Keuangan Korporat*, 2(2), 393-400. <https://doi.org/10.58784/mbkk.241>
- Mahmudah, S., & Meirini, D. (2021). Cost volume profit analysis as a profit planning instrument. *Balance: Journal of Islamic Accounting*, 2(01), 33-42. <https://ejournal.uinsatu.ac.id/index.php/jas/article/view/4723>
- Mulyadi. (2010). *Akuntansi biaya, Cetakan 10*. Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN.
- Pratama, P. R. A., & Sari, N. M. T. (2017). Analisis biaya volume laba dalam perencanaan penjualan kamar untuk mencapai target laba pada The Legian Hotel di Badung. *Krisna: Kumpulan Riset Akuntansi*, 9(1), 57-69. <https://ejournal.warmadewa.ac.id/index.php/krisna/article/v>

[iew/329](#)

- Rachman, I. N. A., Alexander, S. W., & Latjandu, L. D. (2024). Analisis break even point sebagai alat perencanaan laba pada CV Angin Mamiri Bitung. *Manajemen Bisnis dan Keuangan Korporat*, 2(2), 236–247. <https://doi.org/10.58784/mbkk.171>
- Rizqi, M. N., Hurriyaturrohman, & Dali, R. M. (2024). Cost volume profit analysis in procurement of new machinery as a basis for margin contribution at PT. X in Jakarta. *Harmoni: Jurnal Akuntansi dan Keuangan*, 3(1), 27–33. <https://doi.org/10.32832/jharmoni.v3i1.16098>
- Sihombing, A., Sondakh, J. J., & Gerungai, N. Y. T. (2023). Analisis laba jangka pendek pada UD Trikora Manado. *Manajemen Bisnis dan Keuangan Korporat*, 1(2), 128–145. <https://doi.org/10.58784/mbkk.69>
- Sitanggang, A. (2023). Analisis biaya-volume dan laba sebagai alat perencanaan laba: Studi kasus pada Unit Usaha Tahu Mas Ponimin Medan Polonia. *Jurnal Riset Akuntansi & Keuangan*, 9(2), 217–227. <https://doi.org/10.54367/jrak.v9i2.2980>
- Supit, M. M., Gamaliel, H., & Rondonuwu, S. N. (2022). Analisis penerapan target costing dan cost-volume-profit sebagai alat bantu manajemen dalam pengambilan keputusan untuk perencanaan laba saat low season pada Hotel Sintesa Peninsula Manado. *Management Studies and Entrepreneurship Journal*, 3(5), 2685–2695. <https://www.yrpiiku.com/journal/index.php/msej/article/view/1011>
- Tampubolon, L. M., Sidharta, J., & Lumbantoruan, R. (2022). Cost-volume-profit analysis as a tool for evaluating the achievement of profit on Gulaku Product in Mini Market Primer Koperasi Markas Besar Angkatan Udara before and during COVID-19 pandemic. *Fundamental Management Journal*, 7(2), 64 - 83. <https://doi.org/10.33541/fjm.v7i2.4276>